С Т Е Н О Г Р А М М А

заседания "круглого стола" на тему "Развитие системы жилищного ипотечного кредитования в Российской Федерации"

4 декабря 2018 года

вш

С.Н. РЯБУХИН

Добрый день! Сегодня мы обсуждаем вопрос, который и актуален, и своевременен. Среди национальных проектов, которые были определены Президентом Российской Федерации Путиным Владимиром Владимировичем, предусмотрено улучшение жилищных условий не менее пяти миллионов семей ежегодно. Это очень серьезная, амбициозная задача. Планируется достичь ее за счет активного формирования спроса, развития ипотеки, доведения ежегодного уровня строительства жилья до 120 млн. кв. метров в год. Расселение – до 2,8 миллиона из аварийного жилья, капитальный ремонт – 170 млн. кв. метров.

На решение этих задач нацелен национальный проект "Жилье и городская среда". Проект был одобрен президиумом Госсовета, содержит конкретные меры и показатели. Сейчас проводится работа по согласованию его со всеми субъектами Российской Федерации. Общий объем его финансирования составляет 1,1 трлн. рублей. Он состоит из четырех федеральных проектов – "Ипотека", "Жилье", "Формирование комфортной городской среды", "Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилого фонда".

В структуре проекта одним из приоритетов является федеральный проект "Ипотека". Он, естественно, будет одним из главных, который будет стимулировать спрос на жилье. Причем повышение доступности ипотеки в этом проекте предусмотрено не только за счет снижения ставки до 8 процентов, но и комплексного развития самого рынка ипотеки.

Сегодня объем ипотечного портфеля в банковской системе – около 6 процентов ВВП, Это отличает очень его по качеству, потенциалу роста до 15 процентов. Планируется до 2024 года, что его объем практически будет в два раза выше текущего значения.

На сегодняшний день в сфере ипотечного кредитования достигнуты неплохие результаты. На поставленные перед нами задачи все-таки не только надо уделить внимание, но и требуется усиление работы. Мы сегодня на нашей площадке Совета Федерации должны посмотреть, что удается, над чем надо работать, какие законодательные инициативы надо сформулировать и внести на рассмотрение. И я рассчитываю на то, что все, кто сегодня откликнулся на наше приглашение, воспользуется своей возможностью и сформулирует предложения и какие-то рекомендации.

Поэтому приступаем к работе. Я предоставляю слово первому заместителю председателя комитета Журавлёву Николаю Андреевичу. Пожалуйста.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо.

Уважаемый Сергей Николаевич, уважаемые коллеги! Также хочу поблагодарить всех, кто сегодня откликнулся на наше предложение обсудить тему ипотечного кредитования в стенах Совета Федерации.

Действительно, несмотря на то, что ипотечное кредитование развивается в последние годы небывалыми темпами, если в 2005 году всего было выдано ипотечных кредитов на сумму 56 млрд. рублей, то сейчас только в первом квартале 2018 года уже порядка 600 миллиардов. Конечно, темпы и восхищают, и удивляют. И процентные ставки в общем нам удалось, может быть, не так как хотелось до 8 процентов, target у нас есть, но все равно с 15 процентов в 2005 году до 9 процентов с небольшим уже в 2018 году удалось снизить. Но при этом все равно тема настолько социально значимая, что мы должны максимально уделять внимание и ее регулированию в хорошем смысле, и стимулированию, о чем уже Сергей Николаевич сегодня подробно сказал.

Я хотел бы поблагодарить в первую очередь Центральный банк. Несколько месяцев назад мы проводили совещание на тему регулятивных препонов, которые есть в развитии ипотечного кредитования со стороны в первую очередь регулирования Центрального банка. Там мы подняли вопрос, связанный с неужесточением, скажем так, регулирования через повышенные резервы, коэффициенты для реструктуризированных ссуд, если это приводит к удешевлению и улучшению условий кредита для заемщика. Центральный банк пошел навстречу и соответствующие изменения в свои нормативные документы внес.

Однако остался ряд других проблем, которые в том числе мы сегодня хотели бы и Сергея Анатольевича попросить прокомментировать, и наверняка банкиры и представители ассоциаций будут об этом говорить. В первую очередь хотелось бы получить позицию по поводу той новеллы, которая летом была внесена в законодательство, а именно нотариальное удостоверение ипотечных сделок и сделок купли-продажи недвижимости, если она

совершается в объекте долевой собственности. Безусловно, это не может не тормозить рост и в целом процесс ипотечного кредитования.

мв

Далее. Остались вопросы, связанные с рефинансированием ипотечных кредитов для привлечения недвижимости с использованием материнского капитала, то есть тогда, когда возникает обязанность регистрации на ребенка собственности, но де-факто заемные средства не перестают использоваться. Они просто либо рефинансируются, либо реструктуризируются, но обязанность оформить долю на ребенка при вот этой формальной технической перекредитовке возникает по закону. Хотелось бы также этот вопрос обсудить и может быть прийти к законодательному решению.

Также хотелось бы обсудить законопроект, который сейчас обсуждается на разных площадках, касающийся реструктуризации обязательной обязанности кредитора реструктурировать кредит гражданину один раз в течение срока действия кредита при наступлении неких обстоятельств неблагоприятных для гражданина. Хотелось бы, конечно, понять какие конкретно предлагаются перечни этих обстоятельств, критериев, при которых кредитная организация обязана будет реструктуризировать, и как в таком случае будет жить регулирование Центрального банка (будет ли считается это вынужденной реструктуризацией или все-таки будут некие льготные требования к таким кредитам в плане нормативного регулирования и давления на капитал).

Далее. На повестке дня также вопрос стимулирования перевода выдачи ипотеки в электронный вид. А вообще в целом ипотека это такой розничный продукт, который должен, что называется, летать с точки зрения технического оформления, но при

этом без потери надежности и гарантий для граждан, и для кредитора также. Поэтому хотелось бы понять, как здесь стоит вопрос с Росреестром. Я знаю, что есть сложности у ряда кредитных организаций с оформлением в онлайне сделок через Росреестр. Я думаю, что сегодня об этом будут представители кредитных организаций говорить.

И также другие предложения, связанные с развитием рынка ипотечных ценных бумаг, стандартизации рынка ипотечного кредитования. Об этом, я думаю, Сергей Анатольевич нам тоже перспективы сегодня расскажет. И чем мы, как законодатели, можем здесь регулятору помочь.

Сегодня в Государственной Думы мы обсуждали вопрос, связанный с упрощением регистрации эмиссии рынка ценных бумаг. Вообще, очень хороший закон. Давно мы его, несколько лет уже обсуждаем, наконец он дошел до второго чтения. К сожалению, там не нашли отражения облегчения для облигаций субфедеральных и муниципальных. Я думаю, что это следующий шаг, который, Сергей Анатольевич, мы должны весной сделать. Здесь, соответственно, также и важно для ипотечного рынка понимать, что мы еще законодательно можем сделать для того, чтобы развивать этот рынок.

И в целом, приветствуются любые предложения, которые мы потом, Сергей Николаевич, наверное, на уровне нашего комитета рассмотрим и возможно будут рекомендации и предложения по законодательным изменениям. Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Николай Андреевич. На самом деле мы и предполагаем... вот проект рекомендаций в таком черновом варианте подготовили. Но по итогам сегодняшнего "круглого стола" обязательно они будут доработаны и вынесены на комитет. Поэтому

будет возможность... Те, кто не могут сегодня сформулировать – вы в письменном виде предложения в эти рекомендации, если будет время и есть такая возможность – принять участие.

По регламенту я предлагаю такой вариант: регулятору Центрального банка – до 10 минут. Александру Альбертовичу, наверное, тоже; Счетную палату... Андрей Виленович, я тоже просил до 10 минут. А всем 5–7 минут, просьба конкретно сконцентрироваться на предложениях и на рекомендациях.

Слово предоставляется первому заместителю Председателя Центрального банка Российской Федерации Сергею Анатольевичу Швецову.

Пожалуйста, Сергей Анатольевич.

С.А. ШВЕЦОВ

Спасибо больше, Сергей Николаевич.

Мне кажется, чрезвычайно важная тема, потому что она не просто затрагивает выполнение национальных целей, она затрагивает жизнь наших граждан и способность гражданина, так или иначе, менять свою жизнь, воспользовавшись инструментом финансового рынка. Но, к сожалению, как любой инструмент финансового рынка он может как навредить, так и помочь человеку. Поэтому очень важно, чтобы регулирование этой сферы и отношение граждан к этой сфере они были адекватны тем рискам и тем жизненным возможностям, которые наши граждане имеют.

тм

И вот последний год мы достаточно активно взаимодействовали с заемщиками по ипотеке, которые взяли валютную ипотеку и в силу различных обстоятельств оказались не способны выплачивать то бремя, которое в результате валютной переоценки на них легло в связи с принятием такого рода

обязательств. И, слава богу, что сейчас как такового явления валютной ипотеки на российском рынке нет. За последние два-три года можно на пальцах двух рук посчитать, сколько было выдано ипотечных кредитов в валюте. Но тем не менее это пример, что мы должны аккуратно относиться к нашим гражданам и стараться ограничивать аппетиты финансового рынка, потому что задача финансового рынка и посредников финансового рынка – это получение прибыли, но тем не менее аккуратно относиться к своим клиентам, выдавая им в таком виде денежные средства, которые посильны и которые не несут риски, которыми человек не смог бы управлять.

Но тем не менее, несмотря на то, что мы побороли валютную ипотеку, сама ипотека достаточно неплохо развивается, банковский портфель увеличился с 4,5 триллиона, по состоянию на начало 2017 года, до 6,1 трлн. рублей на 1 октября 2018 года. За 2017 год ипотечный жилищный портфель без переоценки валютного курса вырос на 15,7 процента, а уже за январь – сентябрь этого года еще на 18 процентов. Действительно, наверное, это кредитная активность банков номер один в этом году. И в совокупном объеме кредитов населению по состоянию опять на 1 октября 2018 года на ипотечные кредиты в банковском балансе приходилось 43,2 процента кредитования физических лиц, на начало 2017 года эта цифра была 41,6.

Объемы выдачи зашкаливают, то есть мы не считаем это пузырем ни в коем случае. Мы принимаем определенные макропроденциальные меры, для того чтобы сдерживать эту активность в том сегменте, который не предполагает, скажем так, разницу между стоимостью квартиры и суммой кредита, то есть сумма кредита равна стоимости квартиры. Нам этот сегмент не

нравится, это так называемый сегмент без запаса прочности для кредитных организаций. Но в целом рост достаточно хороший. И в 2017 году было предоставлено 1 087 тысяч новых кредитов на сумму 2 трлн. рублей, что на 27 процентов в количественном выражении и в 37-м в денежном выражении превышает показатели 2016 года. И в этом году очередные рекорды. В январе – сентябре 2018 года выросло количество ипотечных кредитов в 1,5 раза, выдано 1 033 тысячи новых кредитов на сумму 2,1 трлн. рублей против 701 тысячи кредитов годом ранее.

Стоимость ипотеки. К сожалению, ипотека – это безрисковый длинный инструмент в портфелях банков, который имеет определенные возможности быть сравненным с облигациями федерального займа, которые являются эталоном безрисковости в Российской Федерации. И ставки на этом рынке существенным образом зависят от того, какие ставки по государственным заимствованиям, которые осуществляет Министерство финансов Российской Федерации. В силу определенных причин мы наблюдаем снижение доли иностранных инвесторов на рынке ОФЗ с 32 процентов (это был пик – начало этого года) до примерно 25–26 процентов сегодня, что, естественно, сопровождается продажей иностранными инвесторами своих ценных бумаг и ростом доходности в этом сегменте. Сегодня длинные ОФЗ демонстрируют доходность в районе 9 процентов. Понятно, что это, наверное, самый простой, безрисковый инструмент, который есть в арсенале российских кредитных организаций. И поэтому российские кредитные организации хотят некоторую премию по ипотечным кредитам. И поэтому ставка сегодня не достигла той цели, которую мы все обозначили – 8 процентов, она находится несколько выше 9 процентов, но нормализация ситуации на рынке ОФЗ. Возврат

доходности облигаций федерального займа на уровень 7 процентов, как это было до этих геополитических событий, которые все мы знаем, приведет к тому, что ставки по ипотеки опять продолжат снижаться.

Более того, в арсенале российских граждан есть такой инструмент, как рефинансирование. И даже если граждане сегодня будут заимствовать на покупку жилья у российских кредитных организаций по ставке выше 9, тем не менее в ближайшие год-два появится возможность перейти на более низкие процентные ставки благодаря вот этой сложившейся альтернативе рефинансирования ипотечных кредитов в той же самой кредитной организации или в соседней кредитной организации.

ст

То есть переплата составит ровно тот период времени, который требуется для нормализации доходности на рынке государственных ценных бумаг. Но опять же, я не могу сказать об отсутствии каких-то новых санкций и так далее, все это с поправкой на те возможные сюрпризы, которые мы не можем прогнозировать.

Как я уже сказал, как бизнес валютная ипотека перестала существовать, и при этом продолжает улучшаться качество рублевых ипотечных кредитов. Доля просроченной задолженности по ИЖК в 2017 году снизилась с 1,6 до 1,3, а по состоянию на 1 октября 2018 года уже составила 1,2 годовых. В целом по розничному портфелю физическим лицам кредиты банков демонстрировали показатель проблемности – 7 процентов, то есть вы видите, насколько ипотека менее рискованный для кредитных организаций сегодня инструмент, если соблюдать определенные ограничения, чем другие виды кредитования физических лиц. Доля ипотечных ссуд, платежи по которым просрочены на 90 и более дней, по-прежнему

незначительна, за 2017 год – это падение с 2,7 до 2,2, а по состоянию на 1 октября – составила 1,9 процента. Мы настаиваем и мы предлагаем, чтобы стандарт ипотеки включал опцион для гражданина временно отказаться от выплаты по ипотечному кредиту. И вот Николай Андреевич спросил – почему? Логика очень простая. Мы посмотрели статистику, и в среднем, граждане, которые в силу семейных обстоятельств, в возрасте до 30–35 лет, стали гораздо чаще менять место работы. И если обычный срок работы еще 10 лет назад превышал 10 лет, то сейчас это три года. Причем смена работы не всегда связана с желанием самого работника, это связано с обстоятельствами, которые приводят к закрытию предприятий и к увольнению граждан. И гражданин, попадая в такую жизненную ситуацию, должен обеспечить свое какое-то существование в период, пока он ищет работу. А мы посмотрели по разным регионам – от 3-х до 6 месяцев человек гарантированно находит сегодня работу, у нас низкий уровень безработицы, слава богу, по разным причинам, не будем обсуждать, почему у нас низкий уровень безработицы. То есть в принципе срок для поиска работы не превышает 6 месяцев. Но эти 6 месяцев надо как-то прожить. И если человек взял ипотеку, как правило, он ограничен в своих запасах денежных средств. И поэтому, для того чтобы он нашел новую работу и как-то дожил до того, как эта новая работа появится, надо включать вот этот самый опцион, что при возникновении такого рода обстоятельств, они могут быть расширены на несчастные случаи, заболевания, которые приводят к временной нетрудоспособности, человек в одностороннем порядке, по оговоренной заранее в стандарте ипотечного жилищного кредитования схеме, объявлял банку о моратории на текущие выплаты. При этом банк ничего не теряет, потому что взамен переносятся вот эти текущие выплаты и удлиняют просто срок

ипотеки. То есть с точки зрения бухгалтерии, а метод начислений позволяет банку фиксировать доход, ежедневный доход по ипотечному кредиту, не получая денежные средства – это не кассовый метод, банк с точки зрения недоходности не проигрывает. Но и Центральный банк, в случае если гражданин пользуется такого рода опционом, не считает этот кредит как относящийся к просроченным на 90 дней, потому что по факту нет просрочки, а есть использование опциона, который дается гражданину изначально, и он просто этим опционом пользуется. В этом смысле все довольны: гражданин получает паузу, для того чтобы пережить сложный период в своей жизни, банк не теряет доходности, и банк не создает дополнительные резервы. И в целом вот та ситуация на рынке труда, которая приводит к тому, что гражданин часто меняет место работы, она сглаживается. Пока мы предлагаем делать это единожды. Но если практика использования такого опциона покажет хорошую финансовую дисциплину по окончанию вот этого шестимесячного периода, и мы увидим, что ничего сложного и никаких проблемностей это не вызывает, можно будет вернуться к варианту многократности использования такого рода опциона, потому что человек берет кредит на более чем 10 лет, а если меняет работу раз в три года, то уже три раза как минимум будет вот эта смена работы. Поэтому здесь вот эта инициатива связана именно с этими обстоятельствами.

сб

Теперь по долевому строительству несколько цифр. Рынок ипотечного жилищного кредитования под залог прав требований по договорам участия в долевом строительстве начал развиваться, потому что это стало возможно. За 2017 год портфель ИЖК ПДДУ вырос на 21 процент, за январь – сентябрь 2018 года еще на

14,5 процента и по состоянию на 1 октября уже составляет 1,3 трлн. рублей. И удельный вес задолженности по ИЖК ПДДУ в совокупном портфеле составил 21 процент по состоянию на 1 октября 2018 года.

С цифрами я закончил, теперь что, собственно, мы делаем в этом сегменте для того, чтобы его поддержать, с одной стороны, а, с другой стороны, чтобы обеспечить его стабильность.

Мы, безусловно, как регулятор совместно с парламентом, совместно с агентством и участниками финансового рынка проводим разные мероприятия, направленные на реализацию кредитными организациями банковского сопровождения проектов строительства жилья в целях недопущения снижения объемов жилищного строительства.

Вы знаете, мы впервые, наверное, так массово в 2008 году подняли вопрос о том, что недостроенное жилье имеет отрицательную стоимость, и физические лица, которые принимают на себя риски участия в долевом строительстве, неспособны оценить эти риски. То есть мы от граждан хотим слишком много. При этом недобросовестные участники массово злоупотребляли доверием граждан, объявляя цены на первичное жилье гораздо ниже, чем вторичный рынок, систематически не выполняя в сроки свои обязательства по сдаче объектов. И такое содержательное обсуждение о том, целесообразно ли привлекать деньги граждан на первичный рынок, началось в то время. Но мы получили заключение, что без денег граждан рынок полностью остановится, поэтому все шаги, которые предпринимали парламент и правительство, носили аккуратный характер. И наша задача не просто закрыть для граждан возможности приобретать первичное жилье, а задача – найти баланс между способностью отрасли

перейти от системы использования денег граждан. Сначала предполагалось страхование со стороны страховых компаний и гарантии со стороны банков, но практика показала, что страховые компании не умеют страховать кредитные риски, что это практика чисто банковская. При этом банки, хотя в списке их было больше 250, неохотно давали такие банковские гарантии. Потом ИЖК учредило специальный фонд покрытия рисков застройщиков, сейчас мы переходим к эскроу-счетам. И мне кажется, в целом это абсолютно правильное решение, потому что, еще раз говорю, риски застройщика гражданин самостоятельно оценить не может. Но при этом гражданин в рамках этой схемы продолжит брать на себя рыночные риски того жилья, которое он приобретает, частично финансировать стройку, так как эскроу-счета являются пассивами кредитных организаций, которые должны следить за стройкой и кредитовать строительные компании. Поэтому важно, чтобы этот переход был осуществлен таким образом, чтобы банки действительно большую часть стройки взяли себе под крыло.

Мое персональное мнение, я считаю, что часть застройщиков с этим вопросом не сможет найти понимание у банков, поэтому будут привлекаться инвестиционные деньги, что тоже неплохо, наоборот, хорошо. То есть денег достаточно много в стране. Это и международный опыт, когда уже эскроу-счета будут фиксировать обязанность человека приобрести квартиру, которая будет построена в назначенный срок, притом, что банки не будут финансировать, будет финансироваться на частные деньги, но не тех, кто получит квартиры, а просто инвесторов, которые заинтересованы в реализации девелоперских проектов.

Следующий момент – это устойчивость рынка ипотеки. Хотя я назвал прекрасные цифры с точки зрения проблемности, тем не

менее мы видим тенденцию, что заемщики, которые готовы внести первый взнос, который должен по всем канонам составлять примерно 20 процентов стоимости квартиры, закончились. И в этой связи больше мы стали наблюдать рост долей по заемщикам, которые не имеют возможности внести большой первый взнос, и даже стали развиваться схемы, где без первого взноса банки предоставляют ипотечное финансирование и уже граждане приобретают жилье без первого взноса.

Понятно, что это особенность российского рынка, когда квартиры в значительной степени сдаются неотремонтированными, и человеку не то, что нужен первый взнос, ему еще нужно найти какую-то часть денег, чтобы отремонтировать квартиру. Международный опыт все-таки – это сдача на первичном рынке квартиры в отремонтированном виде.

аг

Я думаю, что, учитывая дефицит заемщиков, способных и потратиться на ремонт и купить квартиру с первичным взносом, приведет к тому, что строительные компании будут больше предлагать квартиры, которые готовы к заселению. Условно говоря, готовые к заселению квартиры, это значит, что есть ремонт, оборудованы санузлы и кухня. То есть ставится минимальная мебель и человек уже может проживать в этой квартире. Таким образом, несколько вырастет стоимость квартиры, но зато это соотношение стоимости квартиры и ипотечного кредита опять позволит вносить первый взнос. То есть вместо ремонта я трачу эти деньги на первый взнос. Это очень важно.

Но, тем не менее, сегодня, мы считаем, надо ограничивать кредитование населения без первого взноса, поэтому через макропруденциальные меры мы ввели определенные ограничения на

те ипотечные портфели, которые формировались без первого взноса. Статистика показала, что благодаря этим действиям, нам удалось стабилизировать, а не уменьшить пока долю такого рода кредитов, но это, мы считаем, уже хорошим результатом действия нашей меры.

С 2017 года мы принимали участие в развитии института ипотечных ценных бумаг. Я думаю, что Александр Альбертович лучше расскажет про этот рынок, чрезвычайно важный рынок. Важно, потому что это позволяет участвовать в финансировании ипотеки не только кредитной организации, но и институциональные инвесторы, пенсионные фонды, страховые компании, паевые инвестиционные фонда смогут приобретать интересные активы, что увеличит базу рефинансирования для кредитных организаций, которые изначально являются источником такого рода кредитования. В упрощении миссии тем не менее тоже нашли свое отражение ипотечные ценные бумаги. Мы разрешили выпускать их сериями. То есть программы, которые хорошо себя показали на обычных облигациях, эта возможность теперь распространена и на ипотечные ценные бумаги, что, безусловно, повышает оперативность и снижает себестоимость выпуска таких ценных бумаг.

Ну и последнее, что я хотел сказать. В настоящее время находится в стадии разработки проект изменений положения №590, которое регулирует резервы в части установления особого порядка формирования резервов, но возможны потери по кредитам, предоставленным застройщикам в рамках финансирования по договорам строительства жилья с использованием эскроу-счетов. И будет публичное обсуждение нашего предложения. Я думаю, мы найдем правильный баланс, учитывая особенность текущего момента по переходу от страхования к использованию банковского финансирования, чтобы... не то чтобы остановить стройку, а

сбалансировать плюсы и минусы от стимулирования и ограничения рискованности операций кредитных организаций. Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Сергей Анатольевич, за обстоятельный, такой развернутый доклад, сообщение. Я думаю, что у некоторых участников появились вопросы. Я думаю, что потом мы... Давайте все-таки содоклады выслушаем, а потом уже будет возможность обменяться мнениями.

Поэтому я предоставляю слово Плутник Александру Альбертовичу, генеральному директору акционерного общества "Дом.рф".

У Вас есть презентация, я так понимаю?

А.А. ПЛУТНИК

Есть, Сергей Николаевич. Если можно, мы ее. Вот все, работает.

С.Н. РЯБУХИН

Пожалуйста.

А.А. ПЛУТНИК

Спасибо большое, Сергей Николаевич.

Сергей Анатольевич очень обстоятельно рассказал про развитие рынка в целом. Я буквально несколько цифр добавлю, чтобы было понятно важность этого инструмента.

Действительно, с 2005 года, как Николай Андреевич правильно сказал, их рынок начал развиваться. Вот за этот промежуток получили ипотеку, купили жилье, улучшили жилищные условия 8 миллионов семей. Из них, вы просто по материнский капитал упоминали, 3,5 миллиона с использованием средств материнского капитала. То есть материнский капитал является одним из важных составляющих вообще ипотечной программы в

стране. Более 70 процентов ипотечных заемщиков – семьи с детьми. Статистика на слайде есть, я не буду ее всю повторять. Сумма ипотечного кредита средняя у нас где-то сейчас в районе 2 млн. рублей. Платеж ежемесячный – от 19 до 33 тыс. рублей. В целом сегодня ипотека доступна 42 процентам российских семей. То есть мы видим большой потенциальный спрос на жилье с ипотекой, в том числе и отложенный спрос.

Чуть-чуть забегая вперед, скажу один тренд, который, наверное, не очень хороший с подтверждения слов, которые сказал Сергей Анатольевич. Ипотека – это продукт, содержащий риск. Нельзя допускать социализации ипотечного продукта. То есть для других категорий граждан, для лиц, которые не могут взять ипотеку, не надо этот продукт навязывать. Для них нужно создавать иные механизмы, инструменты улучшения жилищных условий. Важно продолжать обеспечивать серьезную стабильность и минимальную просрочку по ипотечным кредитам, так называемому сегменту 90+, когда заемщик три месяца не обслуживает ипотечный кредит.

вб

Она сейчас на минимальных значениях за всю историю в России – меньше 2 процентов. Но важно, чтобы вот эти базовые стандарты были действительно серьезными.

Прежде всего, конечно, первоначальный взнос. Вы знаете, мы сейчас видим, анализируя региональные программы, что в регионах из лучших побуждений есть программы по помощи, предоставлению первоначального взноса семьям, чтобы им было проще взять ипотеку.

Это все очень хорошие социальные программы, но они могут иметь очень тяжелые последствия в целом для финансовой системы и для тех заемщиков, которые сами откладывают и берут ипотеку, имея собственный первоначальный взнос. То есть надо находить

иные механизмы социальной поддержки, не смешанные с ипотечным кредитом. Даже в той программе, которая реализуется сейчас правительством, также связанной с семьями, где рождается второй и последующий ребенок, все-таки речь идет о ставке, о том, что правительство субсидирует ставку, но уровень сбережений, уровень накоплений семья должна обеспечить самостоятельно.

И мы действительно пережили трудный период, разбираясь с семьями с валютной ипотекой и с большим количеством семей, которые взяли ипотеку в рублях и по тем или иным причинам оказались не в состоянии ее платить в тяжелый период. В министерстве строительства до сих пор действует комиссия. 22 тысячи семей уже получили такую поддержку. Из них часть только валютная, а основная масса – рублевая (портфель все-таки у нас в основном рублевый, если посмотреть).

Очень тяжелые случаи есть, когда действительно семьи лишались работы, и мы думали, как поступить. Хотелось одномоментно в силу закона действительно банки обязать проводить реструктуризацию, потому что многие банки просто, знаете, что называется, не по-человечески себя вели. Вроде и помощь предоставляется, и федеральное правительство деньги выделило (мы по распоряжению председателя правительства направили порядка 7 млрд. рублей, если мне память не изменяет, на выплаты, на реструктуризацию этих кредитов), но некоторые банки до последнего, притом что ЦБ проводил активную работу, не поддерживали, просто не давали людям возможности выйти из валюты. Курс рос, нагрузка увеличивалась.

В момент, когда уже было желание ввести законодательное ограничение, у Сергея Анатольевича все собрались и договорились о том, что мы совместно разработаем некоторые стандарты, которые

будут... Действительно, они сначала будут добровольные, рекомендательные, мы их согласуем с участниками рынка. Мы такую работу провели и обсудили их со всеми банками, как эти стандарты ответственного кредитования применять и дальше, в том числе через выпуск ипотечных ценных бумаг именно на основе пулов тех банков, которые будут стандарты применять в первую очередь, экономически стимулировать банки к их внедрению. Мы такую работу сейчас совместно с Банком России проводим.

И это может быть альтернативой такому законодательному регулированию, о котором Вы сказали, потому что мы понимаем прекрасно, что любые законодательные ограничения для банков будут переложены в стоимость кредита. То есть, если банк будет понимать, что у него есть обязанность в силу закона провести определенные операции в какой-то момент, он просто добавит это к ставке, и мы еще отдалимся от той задачи, которая у нас поставлена президентом, по снижению ипотечной ставки к 2024 году.

Мы сегодня с утра обсуждали в комитете по федеративному устройству в том числе и вопросы ипотеки и, конечно, отметили большое снижение ставки за год, который прошел. Это, конечно, в основном макроэкономическая ситуация. Ну и видим, что такой период... В ближайшие месяцы мы не видим возможности для снижения ипотечной ставки. На рынке скорее тренд будет обратный. Это надо тоже понимать, как мне кажется, чтобы мы просто не оказались в ситуации, что мы выйдем отсюда и подумаем, что ставка будет снижаться, а она начнет расти.

Мы сегодня также начинали обсуждать с утра вопросы, на которые важно обратить внимание.

Помимо стандартизации рынка это перевод рынка в электронные форматы внедрения наилучших практик.

Николай Андреевич, в точку попали: вопросы взаимодействия с Росреестром для банков ключевые. Сегодня банки не имеют равного доступа к услугам Росреестра, и в этом проблема. Мы знаем это, мы работаем совместно с Росреестром. Здесь мы вполне сейчас видим, что, скорее всего, потребуется корректировка законодательства, может быть, даже на вашей площадке создать группу, которая подготовит эти изменения, поскольку сейчас мы видим, что некоторые банки имеют доступ к ускоренной регистрации, а некоторые не имеют.

мс

Это все сказывается на ставке, когда и так некоторым банкам тяжелее, чем другим. Источники фондирования у всех разные, просто где-то депозитов больше, где-то иные источники применяются. Но действительно к государственной услуге регистрации, безусловно, все банки – государственные и коммерческие – должны иметь равный доступ, потому что они должны конкурировать качеством услуги, а это непосредственное влияние на качество услуги. Вы можете с одним продуктом одного банка прийти, а другие, ничем не уступающие по качеству, прийти не могут. То же самое... Сейчас, знаете, развивается большое количество платформ, которые на основе тех или иных технологий (кто-то использует биткойн, кто-то еще что-то) пытаются создать новые ипотечные транзакционные системы. То же самое, все банки должны иметь равный доступ. Сейчас, еще раз повторюсь, к сожалению, этого нет.

Это слайд о портрете заемщика, о том, как он менялся за предыдущий период (в материалах он есть). В принципе мы видим, что растет, что важно... Видите, как раз об этом тоже Сергей Анатольевич говорил. Сейчас у нас уже валютных кредитов нет, они

все через регулирование убраны с рынка. Есть буквально единицы, но я, честно говоря, даже не представляю, кто эти заемщики, кто эти кредиты берет.

Рынки. Об итогах сегодняшних уже тоже говорили. У нас уже за 10 месяцев больше миллиона выданных ипотечных кредитов, и, даже несмотря на ставку и справедливые жесткие стандарты, мы можем прогнозировать и в следующем году увеличение объемов выдачи ипотеки. Это будет основной, наверное, продукт для розницы у всего банковского сообщества. И мы под это как раз подстраиваем свои программы по ипотечным ценным бумагам.

Мы совместно с Сергеем Анатольевичем (он эту тему ведет в Банке России) подготовили три года назад и провели изменения в законодательство, позволяющие выпускать ипотечные ценные бумаги на программной основе. И мы прошли все проверки Банка России и рейтинговых агентств, по нашим обязательствам установлен льготный риск-вес Банка России в рамках базельских принципов, которые банк внедряет. И банки имеют... Риск-вес этот составляет 20 процентов. Соответственно, выпуская бумагу на основе пулов закладных, которые банки выдают, банк получает возможность либо продать эту бумагу в рынок и привлечь капитал, либо оставить и поставить ее у себя на баланс, снизив резервы, поскольку это уже будет ипотечная облигация с нашей гарантией. И мы сейчас расширили этот льготный риск-вес Банка России на все обязательства "ДОМ.РФ", и теперь мы планируем сделать (сейчас тоже согласовываем с Банком России) аналогичный подход по кредитам застройщикам, которые будут выдавать банки – банки, которые допущены Банком России, не все банки допущены к работе с эскроу-счетами. Этот механизм у нас, я думаю, с марта уже заработает в полном объеме.

Часто сегодняшнюю ситуацию в России сравнивают с ипотечным кризисом, который был в США в 2007 году. Это совершенно не так. Действительно, к этому можно было усмотреть предпосылки, но принятые Банком России меры не позволяют ситуации даже начать развиваться в том направлении. Вот этот сегмент subprime, так называемый, неготовых заемщиков (чтобы не употреблять слово "некачественных"), неготовых заемщиков, финансово не готовых, по сути, сегодня доступ на рынок не имеет. И важно и дальше поддерживать вот это основное кредитное качество ипотечного портфеля и позволять только подготовленным заемщикам приходить, не создавать дополнительных социальных программ на основе ипотечных кредитов, а использовать все-таки иные схемы.

То же самое, что касается ипотечных ценных бумаг, то мы ушли от этой траншевой секьюритизации, которая, по сути, и вызвала весь обвал на американском рынке. Все наши бумаги сегодня бестраншевые, и такого риска мы тоже здесь не видим.

Из того, о чем еще Николай Андреевич сказал, важно, конечно, сказать (это вообще какое-то упущение наше, я, честно говоря, даже не знаю, как это появилось) по поводу нотариального заверения ипотечных сделок на долевую собственность. Это как-то (мы это обсуждали и с Министерством финансов) проскочило буквально во втором чтении "прицепом", как это все было.

вш

И мы полностью с вами согласны, к этому надо вернуться. Потому что мы письма получаем, сделать с этим ничего не можем. Когда люди обращаются и говорят, что вместо того, что вы объявляете общий тренд на сокращение издержек по ипотечным кредитам, а здесь просто мы должны делить, между родственниками

особенно, идти и получать нотариальное заверение. И, главное, если бы еще нотариус был современный. У нас участники совещания – мои коллеги, они ездили на выставку, в Лос-Анджелесе проводится выставка самых современных ипотечных технологий. Одна из технологий, которая уже не считается современной, – это видеонотариус. Вы по видеозвонку регистрируете сделку у нотариуса. Так у нас же надо поехать, запись в книге оставить. Помимо того, что это стоит от 1,5 до 3 тысяч, если квартира подороже, там какой-то процент берется, это просто неудобно. Так вот надо отпроситься с работы. Я говорю о том, что несовременный сам... *(Оживление в зале.)*

Я заканчиваю. Конечно, нам в предстоящий период требуется большая работа по повышению привлекательности ипотечных ценных бумаг. Мы ее можем провести только совместно с Банком России. И здесь тоже нам надо просто открыть для определенных классов инвесторов этот продукт, чтобы он стал более привлекательным на рынке. Мы готовы выступать маркетмейкером, чтобы развивать этот рынок, развивать оборачиваемость этих бумаг на рынке, увеличивать ее, чтобы банки имели возможность... особенно банки, может быть, не лидеры ипотечного кредитования. У нас на два банка приходится 80 процентов объема, 80 процентов выдачи. Чтобы ипотечная ценная бумага стала инструментом развития конкуренции между банками второго эшелона, чтобы они могли привлекать средства на выдачу кредита, тем самым развивать конкуренцию в этом секторе.

Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Александр Альбертович.

Пожалуйста.

С.А. ШВЕЦОВ

Абсолютно правильный тезис относительно доступа к государственным сервисам. У нас вообще есть такое предложение, что какой-то эксклюзив, может быть, исключительно в условиях эксперимента, который регистрируется в "песочнице" в Банке России и ограничен во времени, не может быть в качестве эксперимента доступ к какому-то сервису, например, который годами длится, это не эксперимент, это конкурентное неправильное преимущество. И здесь как раз законодательством можно это дело ограничить.

И второй момент – про Соединенные Штаты. Сейчас есть в Госдуме такая инициатива. Одним источником кризиса в Соединенных Штатах явилось правило "плати или отдай ключи". Вот это очень опасная штука. Если мы будем с этим экспериментировать, а некоторые банки на добровольной основе делают такой сервис, то, мне кажется, сначала через стандарты самого рынка прежде чем это фиксировать в законе, потому что последствия могут быть очень и очень сложные.

А.А. ПЛУТНИК

Поддерживаем Сергея Анатольевича. Вообще стремление сразу какие-то жесткие... Понимаете, это очень популярные меры, они вызывают, можно сказать, восторг, что мы людям скажем: "Не хочешь – не плати за ипотеку, брось ключи, уйди". Или многие популярные решения, они для рынка для ипотеки, они просто губительны.

Еще раз если посмотреть, с 2005 года 8 миллионов семей. У нас нет другой программы и не появится более масштабной, которая поможет миллионам семей улучшить жилищные условия. И надо

очень быть к этому чувствительными, ко всем изменениям в силу закона.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо.

Аудитор Счетной палаты Перчян Андрей Виленович, пожалуйста.

А.В. ПЕРЧЯН

Спасибо, Сергей Николаевич.

Уважаемые коллеги! В своем коротком выступлении я коснусь, наверное, тех аспектов, которые относятся к взаимоотношениям этого рынка с федеральным бюджетом, с тем материалом, который мы получаем в ходе наших проверок. А в целом по рынку, я думаю, что уже много сказано, не буду предвосхищать следующие выступления.

Итак, что касается Агентства ипотечного жилищного кредитования, созданного в 1997 году, хочу напомнить, что очень серьезные инвестиции федеральный бюджет осуществил в уставный капитал АИЖК – 86 млрд. рублей в 2008–2009 годах. И предоставил госгарантии на общую сумму почти 200 млрд. рублей.

сз

Я согласен с тем, что состоялся этот единый институт развития в сфере жилищного строительства. Мы отмечаем, особенно в последние годы, во время проведения проверок, что эффективность АИЖК выросла и там проведены значительные реорганизации. Организация стала прибыльной и более заметной на рынке.

Что хотелось бы сказать? Вот поставлена задача, что 5 миллионов семей в год должны улучшать жилищные условия. И цифра прозвучала – 42 процента сегодня могут себе позволить

ипотечный кредит. Много это или мало? Мне кажется, что если не принять определенные меры по развитию этого рынка, то его развитие как раз может упереться в возможность наших граждан брать ипотечные кредиты. Потому что из этих 42 процентов, если эта цифра действительно такова, я думаю, половина – это граждане, которые, наверное, не нуждаются сильно в улучшении жилищных условий или в банковских кредитах. Поэтому для реализации... Да, и 120 млн. кв. метров в год надо продавать. Это же тоже очень серьезно.

Поэтому я считаю, что для реализации показателей, установленных федеральным проектом "Ипотека", наверное, главное направление по повышению доступности – это уменьшение себестоимости строительства (я это не комментирую, это, наверное, технологическая задача) и все-таки использование различных инструментов, в том числе господдержки, повышения доступности жилья для отдельных категорий граждан, потому что они сегодня с учетом ограничения их доходов не могут этим инструментом воспользоваться.

Хочу еще отметить, что в связи с трансформацией приоритетного проекта "Ипотека и арендное жилье" в национальный проект "Жилье и городская среда" из области государственных приоритетов выпадают вопросы развития рынка доступного арендного жилья. В настоящее время на федеральном уровне в рамках ипотеки фактически поддерживаются только две категории граждан – военные и семьи, в которых с 2018 года рождается второй или третий ребенок. По другим категориям граждан действуют лишь региональные программы. Про материнский капитал я не говорю, про это уже сказано, и это немножко другое.

По итогам проверки "ДОМ.РФ" в 2017 году мы отмечаем, что АИЖК сократило объемы поддержки, направляемой на улучшение жилищных условий граждан социально-приоритетных категорий населения. Понятно, что надо думать о прибыли, сохранении высокого кредитного рейтинга, но, наверное, про те задачи, которые ставило государство, создавая АИЖК, наполняя уставный капитал, оказывая поддержку, мы тоже не должны забывать.

И еще по поводу государственной поддержки наших граждан, которые оказались в трудной финансовой ситуации, – это так называемые валютные ипотечники и просто ипотечники, которые не смогли обслуживать свои обязательства. Первая попытка была в 2014 году, не очень удачная. Наверное, нельзя было оставлять АИЖК наедине с этой категорией наших граждан. На следующий год правительство исправилось, и кроме выделения денег новая программа помощи сопровождалась утверждением Правительства Российской Федерации основных условий реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам. И программа заработала.

Ну и, конечно, напряжение на рынке несколько снизилось, хотя я бы не сказал, что эта проблема решена. И вряд ли она будет вообще решена когда-либо до конца.

ог

По нашему мнению, эти два вопроса – вопрос расширения доступности ипотечных кредитов и вопрос государственной поддержки граждан, которые оказываются в сложной финансовой ситуации и не могут обслуживать ипотечные кредиты, – должны оставаться в фокусе внимания государства. Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

В поле зрения – и не только Счетной палаты, но и парламентского контроля. Спасибо, Андрей Виленович.

Я предоставляю слово Сергею Ревазовичу Платонову, заместителю директора департамента финансовой политики Министерства финансов Российской Федерации. А потом я попрошу Минстрой еще выступить.

Пожалуйста.

С.Р. ПЛАТОНОВ

Уважаемый Сергей Николаевич, уважаемые коллеги! Я очень кратко. Что Минфин может сказать? Наверное, о поддержке государства. Так вот, мы рассматривали ипотеку как основной инструмент для поддержки как строительной отрасли, так и социально незащищенных категорий граждан. Помогать всем гражданам без какой-то объективной причины, наверное, все-таки не совсем правильно, по крайней мере, мы таких проектов не делали.

Реальный пример такой объективной причины – резкий рост ключевой ставки несколько лет тому назад, когда было принято достаточно оперативно постановление № 220, которое компенсировало это резкое изменение стоимости заемных средств и позволило нашим гражданам по достаточно приемлемой ставке продолжать получать ипотечные кредиты.

Эта программа признана успешной, прошла разные виды проверок, замечаний по ней не было. Она завершена. На сегодняшний день действуют две программы. На завершающем этапе находится программа помощи гражданам нашей страны, попавшим в трудную финансовую ситуацию в связи с невозможностью обслуживания ипотечных кредитов, это как валютные ипотечники, так и рублевые. Рублевых действительно значительно больше, ситуация там очень сложная.

Именно из-за этого было принято решение, как совершенно справедливо сказал Андрей Виленович, был реализован комплексный подход, когда были выработаны критерии тех граждан, которым требуется помощь с точки зрения государства. И в то же время, понимая, что критерии не могут быть универсальными, и охватить все случаи практически невозможно, было принято решение под руководством заместителя министра строительства создать при Минстрое межведомственную комиссию, которая в ручном режиме практически еженедельно по 100 с лишним случаев таких проблемных ипотечных кредитов рассматривает. Эта работа близится к завершению, должна закончиться в декабре этого года. Надеюсь, что мы сможем помочь максимальному количеству граждан, попавших в эту ситуацию.

Что касается действующей сегодня программы адресной поддержки семей, имеющих двух и более детей, она работает, но темпы ее развития, по нашему мнению, незначительны. Мы это заметили по прошествии первых трех месяцев работы этой программы, в сентябре опросили рынок, опросили коллег из других федеральных органов исполнительной власти и отработали в принципе те параметры этой программы, которые требуют существенного изменения. Сейчас изменения в постановление № 1711 проходят межведомственное согласование. Если эта работа будет в ближайшее время завершена, программа будет значительно изменена в лучшую сторону – ограничения по сроку действия этой программы будут сняты, ряд других удобных и нужных нашим гражданам условий будет изменено. Надеюсь, в ближайшее время это постановление будет поддержано правительством.

Что касается "ДОМ.РФ", мы рассматриваем этот институт как основной в развитии ипотечного рынка. На сегодняшний день в

этой связи (в том числе и усилиями Александра Альбертовича) в периметр "ДОМ.РФ" вошла кредитная организация. Теперь это полноценный институт развития, имеющий как банковскую, так и небанковскую составляющие, что позволит диверсифицировать и риски, и подходы к решению проблем ипотечного кредитования. Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Сергей Ревазович.

Я предоставляю слово Анне Сергеевне Манаенковой, заместителю директора департамента жилищной политики Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

Пожалуйста, Анна Сергеевна.

А.С. МАНАЕНКОВА

Спасибо. Я очень кратко.

мв

В принципе все меры, которые были озвучены и Центральным банком России, и Минфином, и "ДОМ.РФ", они нашли отражения в федеральном проекте "Ипотека" – это стандартизация рынка ипотеки; перевод и выдача в электронном формате, возможно включение ДДУ в ипотечное покрытие. Это всё нашло отражение.

Сейчас по постановлению № 1711 про поддержку... так называемой семейной ипотеки. Мы поддержали Минфин полностью в их инициативе. Эта программа действительно заработает на должном уровне.

Что касается отдельных категорий граждан. Сейчас по итогам совета у Президента мы готовим внесение изменений в национальный проект. И теперь там найдет отражение и поддержка категорий разного уровня, в том числе и приезжающих из Крайнего

Севера, и молодых семьи. И все сертификаты, которые выдаются на поддержку, будут в национальном проекте.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо.

Слово предоставляется Ларисе Анатольевне Митяшовой, исполнительному вице-президенту, начальнику правового департамента Ассоциации российских банков. Пожалуйста, Лариса Анатольевна.

Л.А. МИТЯШОВА

Спасибо большое.

Мы как раз хотели рассказать про проблемы, которые возникают при ипотечном кредитовании. И не очень надеялись, что нас услышат, а тема такая – отменить обязательное нотариальное удостоверение отчуждения долей, либо ипотеки в праве общей долевой собственности на недвижимое имущество. Но как я поняла, эта тема и не нуждается в особой поддержке. Хотя надо иметь в виду, что законодатель, когда вносил такие изменения, конечно же, имел целью защитить такие сделки, сделать их чистыми, прозрачными. Но вот только не очень понятно, как показывает практика, каковая практическая необходимость такой защиты при отчуждении или передачи в ипотеку всех долей в праве собственности. Не очень понятно – кого и от чего защищает это нотариальное удостоверение.

Как уже говорилось, что это и удорожает такие сделки, и сроки оформления таких сделок значительно увеличиваются.

Более того, как нам сообщают банки, по сделкам рефинансирования сами банки и клиенты сталкиваются с тем, что нотариусы требуют предоставить согласие на последующую ипотеку от банка (залогодержателя), который первоначально предоставил кредиты. И в большинстве своем такие банки отказывают

предоставить такие согласия. И получается, что у заемщика нет возможности сменить кредитора. И получается, что не достигнута цель рефинансирования, процентная ставка не снижается и клиент попадает в так называемое банковское рабство, и вынужден погашать кредит на невыгодных для себя условиях.

И еще на что я хотел бы обратить внимание, и это будет уже следующая наша тема. Но как раз вопросы рефинансирования кредитов, которые получены при участии средств материнского капитала. Здесь тоже возникают проблемы. Сейчас моя коллега расскажет какие проблемы возникают и с чем мы столкнулись, когда пытались решить проблемы с материнским капиталом. Тут еще добавляется обязательное нотариальное удостоверение таких сделок.

Я не знаю, если Елена Викторовна плавно перейдет...

С.Н. РЯБУХИН

Вы эстафету хотите сразу передать?

Е.В. КУЛИЧЁВА

Я буквально пару слов скажу, если позволите.

С.Н. РЯБУХИН

Я представлю. Елена Викторовна Куличёва, вице-президент банка УРАЛСИБ.

Мне сказали, что у Вас есть презентация? Пожалуйста, тогда очень лаконично.

Е.В. КУЛИЧЁВА

Я думаю, что в материалах наша презентация размещена. Полностью по страничкам презентации с учетом ограниченности времени я не пойду, поэтому коротко обозначу те проблемы, которые мы выявили, пытаясь решить совершенно небольшой, как нам показалось вопрос, который особенно актуален стал этим летом при снижении ключевой ставки Банка России.

Как вы видите, на первом слайде – на первом этапе при получении кредита и использования материнского капитала заемщик действует достаточно самостоятельно и распоряжается теми средствами, которые ему предоставлены как банком, так и из бюджета в виде материнского капитала.

аб

За счет кредита приобретается недвижимость, которая оформлена именно на этого заемщика, и в силу норм законодательства (это закон № 256 и постановление № 862) по исполнению обязательств снятия обременения с данного объекта заемщик должен оформить права членов своей семьи – это супруг и второй, третий ребенок и последующие дети – на долю в собственности данной недвижимости.

С учетом снижения ключевой ставки Банка России, соответственно, стали предоставляться кредиты на более льготных и интересных условиях. И те заемщики, которые пользуются государственной поддержкой, для которых очень важна практически каждая копейка, оказались в достаточно сложной ситуации, потому что не смогли в полной мере реализовать свое право и уменьшить финансовую нагрузку, потому что происходит следующее.

При обращении за новым кредитом в банк, который готов предоставить кредит под меньшую ставку, возникает необходимость предоставления обеспечения. В обеспечение предоставляется все тот же объект недвижимости, который находится в залоге у первого кредитора. Но как только первый кредитор снимает обременение (а снимается оно в связи с погашением кредита за счет средств второго кредита), возникает обязанность, которая зафиксирована

нотариально удостоверенным обязательством, выделить доли членов семьи, и конкретно – доли детей.

Как только появляются доли детей, тут же появляются органы опеки и попечительства, и мы с вами смотрим статью 19 закона № 48, в которой совершенно четко говорится о том, что запрещено использовать имущество ребенка в интересах, которые не отвечают интересам ребенка, а у нас ситуация следующая. Второй кредит оформлен на родителя, ребенок, слава богу, не является заемщиком, не тянет это бремя до своей пенсии, но тем не менее его имущество уже есть, – та самая небольшая доля пропорционально доле маткапитала на 110 тыс. рублей приблизительно. И, соответственно, органы опеки и попечительства не дают предварительного разрешения на обременение данной доли ипотекой, то есть второй кредитор не получает полноценного обеспечения, соответственно, он не заинтересован в рефинансировании таких кредитов. Это первая часть, достаточно глобальная.

Если все-таки (а у нас были такие ситуации, мы провели опрос банков) органы опеки и попечительства фактически рискуют и дают данное разрешение, связывая данные кредиты (потому что мы понимаем, экономически все связано, недвижимость все та же, заемные средства те же, только поменялся кредитор, но де-юре произошло закрытие одной сделки и появилась другая сделка), возникает другая проблема – органы опеки и попечительства и прокуратура, интересы ребенка. Либо, если не выделяется доля ребенка, возникает другой риск. По достижении совершеннолетия ребенок может сам защитить свои интересы и оспорить сделки, что очень важно и сказывается в том числе на вторичном рынке, о чем я в последующем скажу.

Поэтому в период рефинансирования второй кредитор, заинтересованный, естественно, в получении обеспечения, как правило, предусматривает либо чуть повышенную ставку, либо ставку на уровне первоначального кредита. Не получив и не имея возможности оформить приобретенное жилье в ипотеку, фактически эффект не достигается, при этом заемщик несет дополнительные затраты на регистрационные действия и на нотариальное удостоверение.

В части риска ребенка. На наш взгляд, право на долю в данной недвижимости ребенок приобретает не в момент погашения первого кредита, а в момент использования материнского капитала, у него уже есть право требовать выделения своей доли. К сожалению, на сегодняшний день данный момент и риск утраты средств материнского капитала либо доли, которая выделена в размере данной части средств материнского капитала, может быть утрачена как при первом кредите, так и при втором кредите. Но при рефинансировании риск уменьшается, потому что частично кредит уже погашен, процентная ставка уменьшилась, соответственно, финансовая нагрузка меньше, соответственно, риск меньше.

св

Тем не менее имеется законодательный запрет о возможности снижения бремени финансовой нагрузки на данную категорию заемщиков.

Соответственно, учитывая, что нет контроля за движением материнского капитала, имеется возможность обременения данной недвижимости любыми обязательствами собственника (а это заемщик, один из членов семьи) либо совершения сделок без последующего выделения долей, то есть отсутствие контроля за движением средств материнского капитала на сегодняшний день не

отвечает интересам ребенка. Это то, что мы выявили, и те, предложения, которые... Я попрошу вас сразу посмотреть слайд № 10 – те пути решения, которые мы нашли и которые могут быть решены за счет внесения изменений в закон № 102 об ипотеке и в № 256.

Во-первых, при использовании заемных средств из средств материнского капитала использовать ипотеку исключительно в силу закона. Если мы идем по этому пути согласия первого залога, держатели не требуются. Обременение возникает следом, первое обязательство уходит за счет погашения прямого направления средств второго кредита. Возникает обременение в пользу государства до оформления доли ребенка, выделения доли ребенка, то есть мы можем спокойно проследить движение материнского капитала и добиться цели оформления доли в собственности недвижимости именно ребенка, в интересах которого и предоставляются средства материнского капитала, независимо от дальнейших сделок. Сразу же появляется чистота вторичного рынка, зачастую при продаже квартир с использованным материнским капиталом. Второй и последующий покупатели не видят этого риска, получить данную информацию достаточно затруднительно, особенно если продавец – не первый приобретатель этой квартиры.

На сегодняшний день риелторы либо покупатели запрашивают в пенсионный фонд и получают информацию из него по нестандартизированному документу, был ли использован материнский капитал. Неэффективно опять же задерживать сделки, не дает гарантированного результата, потому что такие сведения и справки на законодательном уровне не предусмотрены.

Отметка об обременении при использовании средств материнского капитала дает след по жизни квартиры на всю

оставшуюся жизнь, и видно, насколько защищены права ребенка и как они реализованы. Соответственно, это позволяет всем последующим кредиторам спокойно работать с данным объектом, в том числе и с приобретателями.

И вот одиннадцатый слайд.

С.Н. РЯБУХИН

Сколько Вам еще потребуется?

Е.В. КУЛИЧЁВА

Все, я уже завершаю.

Вот одиннадцатый слайд показывает, насколько мы спрямить данную ситуацию, не использовать дополнительных механизмов, а использовать те механизмы, которые на сегодняшний день уже имеются, по аналогии, например, с военной ипотекой. И решить те проблемы, которые на сегодняшний день. Мы достигаем те результаты, которые в принципе и ставил законодатель: защищаем интересы ребенка, снижаем затраты, позволяем в полной мере использовать средства материнского капитала и уменьшать непосредственно стоимость кредитного продукта за счет снижения процентной ставки с учетом тех средств, которыми банк располагает, и каждый определяет свою политику сам с учетом ресурсов. Можно снижать самостоятельно. Спасибо.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо. Очень чувствительная тема, которую Вы затронули. Она, конечно, требует еще более детального обсуждения. Я извиняюсь, что я Вас немножко подгонял, прерывал. У нас ведется стенограмма, мы обязательно будем учитывать Ваши предложения при доработке рекомендаций, но все-таки если Вы презентацию не отдали, ее нужно отдать.

Е.В. КУЛИЧЁВА

Презентация есть. Более того, мы подготовили и то видение законопроекта, как вот мы видим с учетом проработки данных вопросов и с органами опеки и попечительства города Москвы, и органов прокуратуры. Поэтому в принципе тоже мы готовы этим поделиться.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, это надо передать тогда.

Е.В. КУЛИЧЁВА

Я бы на еще один момент (не останавливались на нем) обратила ваше внимание. Есть замечательный такой вопрос, как преимущественное право покупки. Если сейчас мы говорим о защите прав ребенка, то через 30 лет в ситуации с использованием маткапитала мы можем столкнуться с ситуацией защиты прав нетрудоспособных родителей, которые заплатили за эту квартиру. Поэтому к этому вопросу тоже необходимо вернуться, потому что маленькая доля в большой собственности может принести большие проблемы, которые мы нашли в 90-е.

еб

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Елена Викторовна.

Я слово передаю Наталье Сергеевне Чирковой, руководителю отдела правового обеспечения бизнеса АО "КБ ДельтаКредит". Пожалуйста.

Н.С. ЧИРКОВА

Спасибо большое, коллеги.

Хотела бы подчеркнуть важность отмены нотариального удостоверения (буквально чуть-чуть дополнить), что важно отменить не только требования, которые недавно были введены (летом этого года) по поводу нотариального удостоверения договоров об ипотеке,

но и также хотелось бы отметить, что есть требование о нотариальном удостоверении договоров отчуждения, когда все собственники приходят, на праве долевой собственности им принадлежит объект, и заключают договор купли-продажи, то такой договор купли-продажи также подлежит нотариальному удостоверению. В этом случае залог возникает в силу закона. И вот по нашим статистическим данным, в "ДельтаКредит" мы посмотрели, 88 процентов наших кредитов обеспечены именно ипотекой в силу закона. То важно не забывать, что да, конечно, нам очень сильно мешает рефинансирование развивать это нововведение с лета этого года, но также важно не забывать, что та норма, которая была принята уже давно, также усложняет ипотечное кредитование, и это большинство случаев, когда ипотека все-таки возникает на основании договора купли-продажи, то есть в силу закона. Потому что здесь те же самые проблемы. Тоже необходимо ехать к нотариусу. Требование, что... то, что должно быть в отличие от договоров об ипотеке... можно заверить где угодно, то для договоров купли-продажи необходимо ехать в субъект, где, соответственно, находится недвижимое имущество. То есть это увеличение сроков. Сложности также возникают, какие-то требования необоснованные нотариусов. Мы, например, сталкивались с тем, что нотариусы как раз требуют согласия на последующий залог. Но здесь опять же требование необоснованное, потому что мы уже направили деньги на погашение кредита, и, соответственно, у нас оно должно произойти. И последующая ипотека, когда мы придем в Росреестр, уже не должна возникнуть. Тем не менее на момент нотариального удостоверения они это требуют. С некоторыми нотариусами нам удается договариваться. Мы, соответственно, с ними согласовываем определенные условия, можно сказать, что отлагательные условия

как раз прописываем, что ипотека наша возникает только после погашения ипотеки первоначального залогодержателя. Некоторых нотариусов это устраивает. Некоторых нотариусов это категорически не устраивает, хотя по факту мы никого не обманываем, мы действительно не будем регистрировать нашу ипотеку, пока, соответственно, первоначальная ипотека не будет снята. Она будет снята, потому что мы направили наши кредитные средства на погашение до регистрации нашей ипотеки. И здесь действительно проблему надо решать комплексно как по договору купли-продажи, так и по договору об ипотеке.

И опять же здесь приведу в качестве обоснования, наверное, такой пример, что, допустим, если имущество принадлежит на праве общей совместной собственности, то такого требования нет в законодательстве. То есть опять же здесь различий, по сути, никаких нет, все собственники что в одном случае, что в другом случае приходят в Росреестр, пишут заявление либо доверенность нотариальную выдают и подписывают все договоры об ипотеке и, соответственно, договор купли-продажи. То есть они волю свою выразили. И защищать тут действительно некого и не от чего.

Что касается слабозащищенных категорий граждан, то здесь продолжает действовать другая статья закона о государственной регистрации. В принципе там говорится, что да, в отношении сделок, которые на условиях опеки проводятся, то есть это недееспособные, несовершеннолетние, нотариальное удостоверение можно действительно оставить, но таких сделок меньше по сравнению с тем объемом, который сейчас у нас терпит определенные неудобства, и заемщики несут расходы. Более того, стоимость технической работы нотариуса достаточно велика. Хотя тоже где логика, если полностью форму договора об ипотеке дает банк, по сути? То есть в чем

заключается техническая работа нотариуса – тоже не совсем понятно. И опять же условия не так просто согласовать, то есть, допустим, какие-то условия договора, которые в принципе стандартные, нормальные, про залог в силу закона, про закладную и так далее, нотариус тоже считает необходимым изложить по-своему, и это затягивает сроки выхода на сделку. Конечно, мы это все согласовываем, но это причиняет определенные неудобства как кредиторам, так и заемщикам, и покупателям.

И вот что касается сделок купли-продажи, то всем известно, что, как правило, расходы продавцы переносят опять же на покупателей, то есть страдает в конечном счете наш ипотечный заемщик. Все расходы по нотариальному удостоверению, все госпошлины и все технические работы он полностью оплачивает, а это достаточно значительные денежные средства.

Хотелось бы остановиться на нескольких вопросах буквально чуть-чуть.

С.Н. РЯБУХИН

Только очень коротко.

Н.С. ЧИРКОВА

Да. Поскольку коллеги уже осветили всё в основном.

ст

Вот по вопросу по электронным закладным, которые у нас запустились. Хотелось бы вот здесь в качестве такого предложения предложить реализовать на уровне закона возможность перевода из бумаги в электрон без участия клиента, как это было реализовано для реновации, когда залогодержатель может обратиться в орган регистрации прав с закладной, и закладная будет изменена. Здесь тоже хотелось бы, чтобы ускорить действительно переход к электронной закладной, тоже без участия клиента оформлять

электронные закладные, поскольку уже закладная выдана, проверена Росреестром, изменений никаких не предлагается – здесь это также можно такой подход реализовать.

Кроме того, у нас сложности возникли, и мы получали разъяснения в Министерстве экономического развития, что обязательным реквизитом закладной теперь у нас является СНИЛС и кадастровый номер. На практике также увеличивает время по заполнению закладной, по получению этой информации и так далее. Информацию может заемщик дать некорректную, кадастровый номер также может в процессе жизни объекта поменяться. И мы сталкиваемся с тем, что у нас приостанавливаются сделки, хотя в принципе вся эта информация у Росреестра есть, он может ее, допустим, получить в порядке межведомственного взаимодействия и внести в ЕГРН, то есть не нужно заставлять банки вносить эти сведения в закладные. То есть также хотелось бы упростить эти требования к реквизитам закладной.

Есть еще также потребность изменить статью 78 закона об ипотеке, она нам говорит о тех случаях, когда кредит целевой, и нам это позволяет, возможность дает обратить взыскание на предмет ипотеки и прекратить права пользования в результате этого. Но здесь не в том, что мы хотим всех выселить, это крайняя мера, естественно, но здесь, допустим, эта статья не предусматривает такие цели кредитования, как рефинансирование ранее рефинансированных кредитов, то есть когда один и тот же кредит рефинансируется несколько раз, а также погашение кредитов, ранее предоставленных на цели капитального ремонта, либо иного неотделимого улучшения.

Кроме того, эта статья касается только отдельных видов жилых помещений, и на практике она не учитывает, что жилыми

помещениями могут быть также комнаты, часть жилых домов и так далее. То есть здесь тоже нам хотелось бы немножко расширить, потому что, опять же, не все кредиторы...

С.Н. РЯБУХИН

Понятно. Наталья Сергеевна, Вы очень много аргументации приводите. Вы просто перечисляйте те предложения, которые Вы...

Н.С. ЧИРКОВА

Хорошо, последнее предложение осталось, честно.

С.Н. РЯБУХИН

Да, и передавайте нам, пожалуйста.

Н.С. ЧИРКОВА

Хорошо.

Смотрите, столкнулись также с такой проблемой, что с одной стороны у нас договор долевого участия, по сути, у нас в залоге находятся права требования, они приравниваются к ипотеке, то есть законом об ипотеке они полностью приравниваются к ипотеке. Но тем не менее у заемщика есть право расторгнуть договор долевого участия, и по факту это право ничем не ограничено. И в суде мы сталкиваемся также неоднократно с тем, что не учитываются интересы залогодержателей, по факту, когда заемщик расторгает договор долевого участия, кредитор остается без предмета залога. Вот здесь мы предлагаем внести именно уточнение в закон № 214, установить, что он вправе расторгнуть договор только с согласия залогодержателя, поскольку данные права находятся в залоге. И суды, к сожалению, не применяют в данном случае статью 37 закона об ипотеке, которая говорит про отчуждение предмета залога, которое только с согласия залогодержателя. Но вот хотелось бы, чтобы эта специфика была также учтена в 214-ФЗ. Спасибо большое.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Наталья Сергеевна.

У нас некоторые коллеги, наши члены Совета Федерации уже должны уходить через пять минут на очередное мероприятие. Поэтому я бы хотел попросить Аркадия Михайловича Чернецкого, первого заместителя председателя комитета по федеративному устройству, региональной политике, ему как раз и предстоит уйти.

Пожалуйста, Аркадий Михайлович.

А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ

Собственно говоря, я не собирался выступать, но один вопрос я хотел бы все-таки задать. Учитывая, что здесь такое специфическое сообщество собралось, банковское, в основном обсуждают внутренние банковские вопросы.

А вот у меня-то вопрос несколько иной. У нас есть совершенно конкретная задача, связанная с указами президента, то есть тот объем жилья, который мы должны построить. У нас есть совершенно четкое понимание того, что основным инструментом, для того чтобы эта задача была выполнена, является ипотека. Так вот анализ, который сегодня у вас есть, он что говорит? Мы в состоянии обеспечить выполнение этих задач при том уровне ипотеки, который у нас сегодня реально существует?

мс

Какова предполагаемая динамика? Как те тренды, которые сегодня уже сформировались, будут работать и обеспечат (или не обеспечат) выполнение данной задачи? Это вот как основной вопрос.

Ну и дополнительно вопрос, который тоже возникает. Технологическая цепочка получения такого продукта, как жилье, достаточно длинная, и мы пытаемся воздействовать на различных участках этой цепочки, принимая в том числе достаточно неординарные решения. А вот в одном звене у нас такая "священная

корова" существует – маржинальность банковской системы, то есть мы ее не трогаем и никогда не заикаемся даже на эту тему. Есть некое общее объяснение – вот ключевая ставка, вот нормативы, по которым происходит работа, но я не знаю, существует или не существует анализ того, каким образом фондируется ипотека в том или ином банке. Где сегодня источники для этой деятельности? Каким образом государство осуществляет докапитализацию некоторых банков? Тем более что основные банки, которые работают в ипотеке, – это практически государственные банки.

Вот ради интереса, может быть, Сергей Анатольевич, у Вас есть такие данные по Сбербанку или по ВТБ? То есть итоги их деятельности – какие суммы были направлены, предположим, на выплату дивидендов государству, как основному акционеру, каким образом осуществлялась докапитализация в течение определенного периода. То есть как строятся взаимоотношения государства и такого могучего института, как Сбербанк? Что он, как это говорится, непоколебимо стоит на защите собственных позиций. Существует государственный интерес сам по себе, существует интерес такого банка, как Сбербанк, сам по себе. Вот, если можно, на эти вопросы, пожалуйста, можете ответить?

С.Н. РЯБУХИН

Сергей Анатольевич, я так понимаю.

С.А. ШВЕЦОВ

Ну, вопрос, достигли ли мы поставленных целей или нет... Я думаю, что здесь есть профильное министерство, этот вопрос не к Центральному банку.

А что касается Сбербанка, то мы не владеем Сбербанком, мы владеем акциями Сбербанка.

А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ

Нет, я в данной ситуации не в плане претензий. Это я просто как к человеку, который, может быть, знает эту информацию, может быть, и не знает.

С.А. ШВЕЦОВ

У Сбербанка достаточно хорошие показатели по прибыльности, но я бы не сказал, что они хороши в силу того, что он дает самую дорогую ипотеку, наоборот – у Сбербанка хорошие показатели по прибыльности в силу того, что он умеет среди заемщиков лучше других выбирать хороших заемщиков. Ипотека как раз у него показывает цифры, которые не дают другим банкам на таких же условиях выдавать ипотеку. И вот здесь Александр Альбертович сказал, что у нас ипотечный рынок, 80 процентов его, сведен к двум кредиторам благодаря тому, что они дают дешевую ипотеку. Если бы другие банки могли с ними конкурировать, то это число было бы гораздо шире, размазывание по банковскому сектору было бы гораздо шире.

Сбербанк действительно платит неплохие дивиденды. В силу законов, которые принимает парламент, эти дивиденды идут в федеральный бюджет, а не Центральному банку, хотя мы являемся балансодержателем акций Сбербанка. Еще раз повторю, мы не владеем Сбербанком, мы владеем его акциями. А каких-либо операций по покупке новых акций, по-моему, с 2007 года в отношении Сбербанка не осуществлялось.

Маржинальность... Ну, прибыль Сбербанка соответствует нормальному уровню, то есть доходность на капитал – примерно 20 плюс процентов, это не доходность, которая говорит о том, что она избыточная. Это нормальный уровень доходности в финансовом секторе. Есть проблемы с размером Сбербанка, это действительно так. Мы приняли программу улучшения конкурентной среды в

финансовом секторе, там обозначены определенные меры, которые должны дать другим участникам шанс конкурировать со Сбербанком. В частности, сегодня обсуждалась мера доступа к государственным базам данных и к государственным услугам, в частности по регистрации прав на недвижимое имущество.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо, Сергей Анатольевич.

Анна Сергеевна, на чем основана уверенность Минстроя, что эта программа, на которую сориентировал президент страны правительство? На чем основана ваша уверенность? Пожалуйста.

Александр Альбертович может помочь.

сз

А.С. МАНАЕНКОВА

Спасибо, будет очень кстати.

Одна из главных задач – это снижение ставки по ипотеке до 8 процентов. И вторая важная задача – 120 млн. кв. метров.

Что касается ставки по ипотеке, наша уверенность основана на позиции Центрального банка России, который подтверждает, что к 2024 году есть все предпосылки для того, чтобы ставка была снижена до такого уровня.

Что касается 120 млн. кв. метров, опасения, конечно же, есть, проблемы есть, но мы надеемся, что консолидация мер, которые сейчас есть в национальном проекте, над которым мы еще и продолжаем работать, в том числе в рамках перехода на проектное финансирование, даст нужный эффект. Но быть Вангой и сказать, что у нас будет в 2024 году 120 млн. кв. метров – наверное, я не возьму сейчас на себя такой риск.

С.Н. РЯБУХИН

Самый простой вопрос задал Аркадий Михайлович. Но на него и самый сложный ответ.

Пожалуйста, Александр Альбертович.

А.А. ПЛУТНИК

Когда еще начиналась подготовка этого документа, мы провели большое обследование совместно с ВЦИОМ, с вузами, которые исследовали потребность населения в жилье. И все-таки мы видим, что строится больше даже жилья (не так давно были рекордные объемы жилищного строительства), но жилой фонд по-прежнему старый. И основная потребность людей – качественные жилищные условия. Она делится, мы можем это исследование предоставить. Кто-то хочет переехать из старого дома в новый дом, кто-то хочет разъехаться с родственниками, кто-то хочет улучшить жилищные условия, поскольку есть потребность в развитии семьи. И одни из последних исследований, которые уже, по-моему, проводил Минтруд, говорят о том, что для создания собственной семьи ключевая потребность – это жилье. Собственно, я думаю, что все мы с этим согласны и без исследований, которые проводились. И доля семей, которые будут улучшать жилищные условия, будет расти, и будет расти доля ипотеки в сделках.

Сегодня на первичном рынке порядка 33 процентов сделок происходит с ипотечным кредитом. Мы видим, что количество сделок уже от большего объема построенного жилья, от большего числа сделок возрастет до 50 процентов. То есть ипотека будет продолжать оставаться основным драйвером спроса.

Но мы видим изменения в предпочтении людей по жилью. Если раньше все хотели купить квартиру в районах комплексной новой застройки, которые иногда не всегда даже находились внутри городской черты, некоторые граничили, мы знаем, такие крупные

микрорайоны строились, то сейчас люди предпочитают квартиры внутри городов. И даже если квартира находится в лучшей городской среде, но на вторичном рынке, они предпочитают ее приобрести, чем новостройку, которая находится чуть подальше от города.

Со снижением ипотечных ставок этот тренд усилится, люди будут выбирать более комфортное жилье. Развитие ипотеки будет, без сомнений, и развитие жилищного строительства будет, но нужно обеспечить качество развития жилищного строительства, чтобы проекты были качественными и построенными по современным требованиям, и тогда на них будет большой спрос. И сейчас, работая по повестке долевого строительства, мы провели обследование всех строящихся жилых домов. В России строится порядка 16 тысяч жилых домов. Есть разные уровни кредитоспособности, мы их оценили. И один из критериев оценки – это спрос населения. Есть прямо регионы, города, где строится то жилье, которое рынку не требуется. Там будет большая сложность. Но, конечно, большинство проектов расположено в хороших местах, в целом надо обращать внимание на качество строительства, не просто на объемы (они будут), но они должно быть должного уровня качества.

С.Н. РЯБУХИН

Спасибо.

Я уже коллеге Павлу Владимировичу Тараканову обещал, а потом...

П.В. ТАРАКАНОВ

Спасибо большое, Сергей Николаевич.

На самом деле я уже Александру Альбертовичу вопрос задавал. Сергею Анатольевичу сейчас как раз вопрос был задан, я хотел бы немножко его заострить. Потому что Минстрой не может решить вопросы по ФЦП "Жилище", и даже Александр Альбертович не

может решить, без Центрального банка. Все упирается в ключевую ставку, потому что по ставке 8 процентов... Мы понимаем каким образом? Чтобы выйти на ставку 8 процентов стоимости кредита для конечных заемщиков, есть два пути. Либо ключевая ставка должна снизиться где-то на 6 процентов, чтобы 2 процента банк мог себе добавить и профинансировать под 8 процентов.

вб

Либо второй путь. Соответственно, тогда эти 2 процента должны каким-то образом субсидироваться государством, что в принципе нереально. При объеме кредитов, на который планируется выйти, в 17 трлн. рублей это 340 миллиардов в год.

В этой связи вопрос, Сергей Анатольевич, Вам. Если мы предполагаем, что не будет никаких внешних рисков, есть ли план все-таки у Центрального банка к 2024 году плавно снизить ключевую ставку до 6 процентов?

Или еще тогда второй вопрос. Есть еще один инструмент, которым Центральный банк пользуется периодически. Это, соответственно, специнструменты, когда вы финансировали банки под ставку ниже ключевой. Такие инструменты у Центрального банка есть. Допускаете ли вы случаи, если, например, ключевая ставка будет выше, что не позволит выйти на итоговую 8 процентов, пустить на ипотеку с учетом того, что это наименее рисковый инструмент вообще, как мы сегодня здесь обсудили... все-таки запустить для нее специнструмент и кредитовать ипотеку целевым образом под меньшую ставку, чем ключевая?

С.А. ШВЕЦОВ

Спасибо за вопрос.

Сегодня Банк России не выдает банкам вообще никаких денег, потому что ликвидность у банков больше, чем они имеют

возможности размещать ее на рынке. И, более того, Банк России вынужден эту ликвидность на свои депозиты... и выпуском своих облигаций стерилизовать рынок.

Поэтому, когда я говорил об ОФЗ... Сегодня ограничителем снижения ставок вовсе не является рефинансирование Центрального банка, а является безрисковая альтернатива для любого банка – купить облигацию федерального займа. Если на тот же самый срок облигация федерального займа дает доходность 9 процентов годовых, и причем облагается налогом не по ставке 23, а по ставке 15, то не надо быть академиком, чтобы понять, что выберет банк. Банк выберет простой безрисковый инструмент с доходностью 9 процентов.

Поэтому задача вовсе не в том, чтобы Банк России каким-то образом манипулировал ключевой ставкой, а в том, чтобы тот временный исход нерезидентов с рынка ОФЗ, который мы наблюдаем в связи с геополитическими историями, закончился и кривая ОФЗ вернулась на свое нормальное место исходя из того уровня инфляции и той кредитоспособности правительства, которые мы имеем на сегодняшний день.

То есть мы, еще раз говорю, до начала этих событий... У ОФЗ доходность – 7 процентов, и поэтому вполне ипотека имела возможность, не дожидаясь 2024 года, снижаться на те уровни, о которых мы говорим.

Что касается нашего плана и вообще того, как мы устанавливаем процентную ставку, мы имеем достаточно хорошие материалы, объясняющие нашу политику, в основных направлениях денежно-кредитной политики. Вот там вообще все написано. У нас нет никаких планов на пять лет. Мы каждые полтора месяца собираемся, обсуждаем и в зависимости от ситуации принимаем

решение относительно изменения процентной ставки. И мы берем фокус, безусловно, многокомпонентно, но основной для нас является ценовая динамика, то есть индекс инфляции. Мы, в общем, процентную политику проводим здесь.

Что касается льготных программ, действительно, такие льготные программы имели место быть в отношении малого бизнеса и так далее в период кризиса, когда финансовая система по тем или иным причинам не могла обслуживать сектор. Сегодня финансовая система, еще раз говорю, имеет избыток ликвидности. Она находится в состоянии, которое позволяет ей на рыночных условиях обеспечивать ипотечное кредитование. Вмешательство Центрального банка было бы излишним.

П.В. ТАРАКАНОВ

То есть правильно я понимаю, что сегодня больше вопрос к Минфину, чем к вам?

С.А. ШВЕЦОВ

Понимаете, Минфин же тоже осуществляет свою деятельность на рынке заимствований на рыночных условиях. Сегодня такая рыночная конъюнктура. Поэтому, если прислушаться к коллегам и создать условия для рефинансирования ипотечных кредитов, объяснить гражданам, что "неважно, по какой вы берете ставке, потому что временные сложности перейдут в понижающий тренд и вы рефинансируете через два года свой кредит и будете уже платить гораздо меньше", я думаю, это неплохой выход.

С.Н. РЯБУХИН

Николай Андреевич хочет чуть-чуть добавить.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Я буквально...

Понятно, что Аркадий Михайлович и Павел Владимирович сегодня ставят такие вопросы, которые... Например, то, что мы сегодня в первой части обсуждали, кажется, может быть, слишком мелким. И всегда есть, конечно, огромное желание принудить Центральный банк "залить" все деньгами, субсидированием процентной ставки, но это скорее убьет рынок, наоборот, его не будет развивать.

Поэтому, мне кажется, как раз те, может быть, мелкие вопросы, которые мы в том числе сегодня обсуждаем, – как раз те мелкие шажки, которыми мы позволим облегчить и удешевить, самое главное, ипотечное кредитование. А ипотечное кредитование, как мы с самого начала определились, – это основной драйвер роста жилищного строительства.

сб

И тогда мы сможем, наверное, ответить на те вопросы, которые сами сегодня себе задаем: а сможем ли мы к такому-то году достичь таких-то миллионов квадратных метров?

А.А. ПЛУТНИК

Последнее и будем заканчивать.

С.Н. РЯБУХИН

Перебрали мы немножко время.

А.А. ПЛУТНИК

Перебрали.

Я в завершение хотел сказать, что у нас ни у кого нет возможности сделать какой-то большой шаг по снижению ставки. Вот теперь дальнейшее снижение ставки – это маленькие-маленькие изменения, которые будут буквально по десятой, по половине процентного пункта уменьшать конечный результат. Так чтобы тебе, раз, и на 3 процента, у нас такого решения нет. Все состоит из

маленьких-маленьких, очень чувствительных вещей, которые надо сделать для того, чтобы сама структура ставки изменилась.

С.Н. РЯБУХИН

(Говорит не в микрофон.)

Я еще раз напоминаю, мы собирались уложиться до 17 часов. У нас уже поджимает...

Я знаю, что у Вас есть вопрос, коротко. Пожалуйста.

А.Г. ЕГОРОВ

Я хочу сказать, что мы не выполним поручение президента, которое мы сейчас озвучили, в связи с тем, что российский рынок делится на два федеральных закона – 214-й и...

С.Н. РЯБУХИН

Просьба сразу представиться. У нас стенограмма.

А.Г. ЕГОРОВ

Егоров Андрей Геннадьевич, я один из руководителей федерального ведомства, в том числе являюсь независимым экспертом в плане строительства.

С.Н. РЯБУХИН

Ведомство какое?

А.Г. ЕГОРОВ

Мы являемся головным предприятием специальных программ (закрытых) президента.

Так вот, я хочу сказать, что рынок делится на два федеральных закона – Федеральный закон № 214 "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектах недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" и закон № 218.

На сегодняшний момент все строительство до 21 октября 2017 года велось через 13 страховых компаний, которые были

аккредитованы ЦБ. Сейчас даже Уралсиб отозвал свою лицензию и сказал, что мы больше не страхуем. На сегодняшний момент кредитование строительства жилых домов прекратилось вообще.

У нас российский рынок делится на 100 процентов. 30 процентов – это крупный застройщик, который кредитует Сбербанк и ВТБ, и 70 процентов – это частные инвесторы. Так вот, частный инвестор сейчас на протяжении трех месяцев не может продать ни одной квартиры, потому что все 13 страховых компаний, которые участвовали при совершении сделки, отказались в страховании.

В прошлом году ВСК отдало для выполнения необязательных выплат 2 миллиарда денег. Они сказали: все. Я лично разговаривал с генеральными директорами, никто не идет на строительство.

Поэтому сейчас задача какого формата стоит? Мы специально сделали отдельное предложение. Исходя из вышеизложенного предлагаю рассмотреть возможность внесения поправок в федеральный закон № 218 от 29.07 2017 года о предоставлении возможности застройщику производить отчисления страховых взносов в создание при Правительстве Российской Федерации фонда защиты прав граждан, который уже существует, но в котором всего лишь 4 миллиарда денег за полтора года накопилось (в нем нет ничего), и участникам долевого строительства при условии государственной регистрации договора участия в долевом строительстве с первым участником долевого строительства до даты государственной регистрации публично-правовой компании "Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства".

Доклад закончил.

Я бы хотел буквально предоставить одну минуту Дмитрию Рамёнову.

С.Н. РЯБУХИН

Тоже представьтесь.

Д.В. РАМЁНОВ

Рамёнов Дмитрий, банковский эксперт. Занимаюсь организацией проектного финансирования крупных инфраструктурных проектов, имеющих общегосударственное значение.

По долгу службы приходится сталкиваться в том числе с проектами кредитования жилья. На данном "круглом столе" представляю две частные компании. Одна – питерская компания, реализует проект "Щеглово Парк", а вторая – компания ипотечная, представляет проект строительства жилья в Московской области.

Общая площадь Московской области составляет порядка 60 тыс. кв. метров, в Ленинградской области – 20 тысяч. Это порядка 1000 квартир.

Какая сложилась ситуация? Эти компании мелкие и средние при отсутствии собственных средств, условно, вложились, построили дома на 60 процентов, заключили первые договоры долевого участия на строительство до даты регистрации публично-правовой компании фонд...

сб

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Разрешите, Сергей Николаевич?

Коллеги, значит, эта тема нам хорошо известна. Мы с Сергеем Николаевичем Лукиным на прошлой неделе проводили специальный "круглый стол" на эту тему.

Ровно те предложения, которые озвучили коллеги, мы также рекомендовали правительству. И решение, так понимаю, Александр Альбертович сегодня мне подтвердил, уже принято.

Соответствующие изменения будут предложены в законодательство. У нас сегодня немножко другая тема, поэтому я предлагаю сейчас...

Д.В. РАМЁНОВ

Нет, тогда получается...

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

... сейчас эту тему свернуть.

Д.В. РАМЁНОВ

Вы знаете, получается замкнутый круг. Просто строители говорят, что мы не получаем средства дольщиков, потому что средства дольщиков... даже получение ипотечного кредита, они не смогут в Росреестре зарегистрировать права. Зарегистрировать, это договор ДДУ.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Хорошо. Тогда предложения Вы в письменном виде нам дайте на комитет.

Д.В. РАМЁНОВ

У нас все есть. Предложения есть.

Н.А. ЖУРАВЛЁВ

Спасибо большое.

С.Н. РЯБУХИН

Мы в самом начале говорили о том, что не все предложения, которые изложены в рекомендациях, может быть, учтены. Поэтому просьба в письменном виде изложить их в наш адрес.

Коллеги, кто еще? У кого есть вопросы или желание? Будем заканчивать?

Я хочу поблагодарить всех за активное участие, за то, что нашли время прийти. И еще раз напоминаю, мы выносим проект рекомендаций с вашими поправками, дополнениями на заседание комитета, поэтому просьба в течение недели представить. У нас

осталось в декабре еще два заседания, два плановых заседания комитета. 21 декабря мы завершаем, поэтому просьба – в течение недели представить все поправки и дополнения.

Спасибо большое.

Всего доброго!